



HAL
open science

Entre enclaves exogènes et développement territorial : revisiter les acteurs d'émergence de l'Ile Maurice

Kirsten Koop

► **To cite this version:**

Kirsten Koop. Entre enclaves exogènes et développement territorial : revisiter les acteurs d'émergence de l'Ile Maurice. Eric Glon; Bernard Pecqueur. Au cœur des territoires créatifs. Proximités et ressources territoriales, Presses Universitaires de Rennes, 2016, 978-2-7535-4951-7. hal-01973639

HAL Id: hal-01973639

<https://hal.science/hal-01973639>

Submitted on 11 Jan 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Entre enclaves exogènes et développement territorial : revisiter les facteurs de l'émergence de l'île Maurice

Kirsten KOOP

Introduction

Tenter d'aborder l'émergence extraordinaire de l'île Maurice dans l'océan Indien à travers le prisme de la proximité et des ressources territoriales peut paraître voué à l'échec. L'essor fulgurant de ce pays depuis les années 1980 repose sur une économie entièrement dépendante du marché mondial et soutenue par un fort taux d'investissements étrangers : exportation de sucre, zone franche, centre *offshore*, port franc, parcs informatiques et tourisme de luxe. Ces types d'activités économiques caractéristiques d'un pays du Sud peuvent facilement être associés à des enclaves du marché mondial, impulsées par des acteurs externes qui s'affranchissent du territoire dans lequel ils opèrent. Ce sont surtout les statuts zone franche et *offshore*, accordés aux investisseurs, qui sont considérés à l'origine d'extra-territorialités, d'isolats connectés aux réseaux mondialisés se caractérisant par des liens plus intenses avec le monde qu'avec leur pays d'accueil (Giraut, 2007, p. 5 ; Scholz, 2005). Dans le cas de figure de l'île Maurice, on pourrait alors penser à une proximité avec le modèle du « développement fragmenté » (Scholz, 2005). Celui-ci postule que les dynamiques du libre-échange font émerger, au sein des pays, des fragments spatiaux ayant chacun des fonctions propres au sein de l'économie-monde, qui sont dans l'incapacité d'inclure la totalité de la population et qui n'existent aussi longtemps que leur compétitivité sur le marché mondial le permettent. Rapprocher les dynamiques économiques de l'île Maurice au modèle du développement territorial qui lui, suppose un développement endogène basé sur la mise en valeur des ressources locales et sur les relations de proximité des acteurs (Courlet, 2008 ; Pecqueur, 2014), paraît donc incongru au premier abord.

Or, comme dans bien des cas, la « réalité » mauricienne se trouve entre ces deux figures antagoniques. Quelques indicateurs, comme des investissements locaux considérables, une proximité relationnelle entre les acteurs (au moins au sein de certaines de ses communautés ethniques), ou encore la mise en valeur récente de ressources spécifiques au territoire laissent penser que l'économie

mauricienne demande d'autres modèles d'analyse et conduisent notamment à tenter de l'étudier au prisme du modèle territorial et du concept de la proximité.

Pour rendre compte de la complexité de cette réalité, cet article tente alors de reconsidérer les facteurs du succès économique de l'île Maurice à partir du modèle de développement territorial (Courlet, 2008; Campagne et Pecqueur, 2014). Il s'appuie notamment sur trois principaux concepts que véhicule ce modèle : le développement endogène, la proximité territoriale et la révélation de ressources spécifiques. Cette grille d'analyse implique une approche méso, ayant comme objet d'étudier les acteurs locaux engagés dans une stratégie de production, leurs intérêts et leurs coalitions (Pecqueur, 2014). Elle permet de mettre en lumière des dynamiques endogènes particulières, peu explorées jusqu'à ce jour dans les nombreuses études du cas mauricien. La première partie esquisse le développement économique de l'île Maurice à partir de son indépendance en 1968 et étudie l'importance de processus endogènes. Le deuxième chapitre analyse les dimensions des proximités organisationnelle, sociale et culturelle entre les acteurs locaux. Enfin, la troisième partie explore le passage à la territorialisation et la spécification des certains produits mauriciens. La question transversale traversant ces différentes explorations est celle du potentiel des dynamiques territoriales détectées à expliquer la consolidation de l'émergence des différents secteurs économiques de ce « petit tigre » de l'océan Indien.

Essor économique et processus d'endogénéisation

Un territoire façonné par l'économie mondiale

L'île Maurice, en tant que territoire, est un pur produit de la mondialisation. La petite île volcanique au milieu de l'océan Indien fut inhabitée avant sa colonisation. Les régimes coloniaux successifs (néerlandais, français et anglais) ont tiré profit de sa localisation géostratégique sur la route des Indes en l'utilisant comme point de ravitaillement pour les navires. Comme pour bien des îles Caraïbes, ils instaurèrent au fil du XIX^e siècle une mono-économie sucrière d'exportation, répondant à la demande croissante du marché mondial. C'est avec cet héritage que le pays débuta son indépendance en 1968. Sa structure ethnique et sociale était alors entièrement modelée par le système de production sucrière. La population se composait de 2 % de Franco-Mauriciens, propriétaires des plantations de canne à sucre, de 27 % de créoles, descendants des esclaves africains, et de 68 % d'Indo-Mauriciens, descendants des travailleurs indiens (*coolies*) engagés sur les plantations. S'y ajoutaient 3 % de Sino-Mauriciens, venus de Chine en tant que commerçants. Le capital économique, culturel et social dont disposaient ces différentes communautés au moment de l'indépendance était relatif à leur fonction dans l'économie sucrière et très déterminant pour leurs capacités de participer à l'économie du pays jusqu'à nos jours.

Le pays partait avec peu d'atouts dans l'aventure du « développement de trapage ». Il réunissait (et réunit) toutes les contraintes classiques des *Petits États*

insulaire en développement (PEID) : ressources limitées, isolement, dépendance exclusive du marché mondial, vulnérabilité par rapport aux chocs externes, forts coûts de transport, de communication et d'énergie et peu de chances de créer des économies d'échelle (Briguglio, 1995; Meade, 1968). Et pourtant, son évolution économique fut fulgurante. La zone franche (ZF), créée par le gouvernement en 1971, eut un essor remarquable grâce à des investissements directs européens et asiatiques (notamment hongkongais) dans l'industrie de textile et d'habillement. En 1991, elle devenait le principal pilier économique, employant 30 % de la main-d'œuvre de l'île. Le chômage baissa alors jusqu'à atteindre pratiquement zéro et le nombre de ménages vivant sous le seuil de la pauvreté régresa de 70 % à 18 % (Koop, 2004). Cette première phase d'émergence de l'économie mauricienne était fondée sur la mise en valeur d'une ressource générique qu'est le faible coût de main-d'œuvre, ainsi que sur la production de biens génériques (production fordiste bas de gamme). Tout comme les plantations sucrières, les zones industrielles de la ZF, réparties sur toute l'île, peuvent être considérées comme des enclaves exogènes, bénéficiant d'une législation extraterritoriale favorable et n'existant que pour le marché mondial. Ces facteurs ne sont évidemment pas en adéquation avec les prémisses du modèle de développement territorial.

Et pourtant, certaines dynamiques endogènes ne doivent pas être ignorées. Elles permettent de mieux comprendre la réussite de la consolidation de cette première phase d'émergence. Ainsi, la part du capital local dans les investissements augmenta rapidement jusqu'à atteindre 57 % en début des années 1990 (Koop, 2004). Observant les premiers succès des investisseurs étrangers, les sociétés franco-mauriciennes comme *Harel*, *Rogers* et *Espitalier-Noël* se sont lancées à leur tour dans l'ouverture d'entreprises à statut ZF, seules ou en *joint-venture* avec des investisseurs étrangers. Grâce à la production du sucre, elles avaient pu accumuler le capital nécessaire – investi en Afrique du Sud avant que leur pays natal ne leur offre ces perspectives intéressantes (Leffler, 1988). La jeune génération des familles indo-mauriciennes détentrices de petites plantations sucrières se lancèrent également dans l'entrepreneuriat en ouvrant des petits ateliers de sous-traitance. Selon Lamusse et Burn (1991, p. 74), celles-ci « poussaient comme des champignons », mais furent fortement dépendantes des commandes des grandes entreprises d'exportation. Ainsi, on constate une forte fluctuation et une absence de création de réseaux de proximité entre ces petites et moyennes entreprises qui, dans d'autres lieux et circonstances, peuvent faire émerger des clusters (Dimou et Schaffer, 2005, p. 18; Yin *et al.*, 1992).

Stabilisation de la trajectoire d'émergence

Cependant, au début du XXI^e siècle et seulement vingt ans après l'essor de la ZF, les conditions de vente sur le marché mondial se détériorèrent considérablement. D'une part, l'augmentation rapide du coût de main-d'œuvre mauricien réduisait la compétitivité mondiale de la production. D'autre part, le démantèlement de l'accord Multifibre en 2005 ainsi que de la convention de Lomé à partir

de 2000 – deux accords commerciaux ayant protégé jusqu'alors la production de sucre et de textiles – exposait les producteurs mauriciens à la concurrence mondiale. Par la suite, ces enclaves dépendantes du marché mondial auraient pu disparaître aussi vite qu'elles avaient émergé et laisser derrière elles une table rase – tout comme le prévoit le modèle du développement fragmenté (Scholz, 2005). En effet, les sociétés franco-mauriciennes commencèrent à réduire leurs plantations de canne à sucre. Les usines étrangères de textile fermaient les unes après les autres. Or, l'économie mauricienne ne s'effondra pas – au contraire. L'île affiche une croissance stable entre 3,3 et 6 % jusqu'à aujourd'hui. Avec un PIB/habitant de 8 780 euros, elle a pu se hisser au rang de pays à revenu intermédiaire supérieur. Elle présente aujourd'hui une économie très diversifiée, dans laquelle les deux anciens piliers de l'économie mauricienne ne représentent plus que 3,5 % (industrie sucrière) et 8,7 % (ZF) du PIB (BAFD/OCDE 2012).

Derrière ces chiffres se cache une diversification réussie, fortement stimulée et encadrée par le gouvernement. Déjà à partir des années 1990, le tourisme de luxe était devenu le 3^e pilier de l'économie mauricienne. Un centre *offshore* pour banques et assurances fut créé en 1992, hébergeant plus de 8 000 sociétés. Un port franc, servant au transbordement et/ou la transformation de marchandises sur le passage maritime entre l'Asie et l'Afrique, fut instauré en 1998. En 2010, 6,2 millions de tonnes de marchandises ont transité par ce port (Jauze, 2012). Essayant d'inscrire le pays dans le secteur mondialisé des NTIC, le gouvernement mit en place un parc technologique et une « cybercité », hébergeant des centres d'appels, des entreprises de *back-office* et de développement de logiciels, ainsi que des entreprises multimédias (Grégoire, 2006; Koop, 2014). De plus, de nombreuses plantations sucrières sont actuellement reconverties en *Integrated Resort Schemes* (IRS), communautés résidentielles sécurisées avec villas de luxe, piscines, marinas et terrains de golf, adressées à l'élite globale. Selon le quotidien britannique *The Telegraph*, l'île Maurice fait actuellement partie du top 5 des pays où il fait bon investir dans l'immobilier de luxe, juste après le Canada, Hong-Kong et la Suisse. D'autres stratégies originales ne manquent pas : utilisant les potentialités du Port Franc, les autorités mauriciennes ont aussi mis en place un *Seafood Hub*, centre d'activités dédié au transbordement et la transformation de poissons et crustacés. Et depuis peu, on mise sur le *Medical Hub*, voulant stimuler le tourisme médical (Jauze, 2012). Les chiffres de croissance annuelle de ces nouveaux créneaux sont prometteurs, variant entre 4 et 11 % par an.

La trajectoire d'émergence économique est donc maintenue et s'est même avérée résiliente à la crise mondiale de 2008. La question qui s'impose est celle des facteurs ayant permis cette croissance stable, malgré l'exposition à la forte compétition mondiale de tous les secteurs. Comme déjà indiqué, de telles analyses ne manquent pas (voir Grégoire, 2005; Jauze, 2012; Koop, 2014; Leffler, 1988; Subramanian et Roy, 2003; Yin, 1992). Parmi les causes les plus fréquemment avancées figurent l'existence de nouveaux accords régionaux et internationaux favorables (tels que le *Common Market for Eastern and Southern Africa* – COMESA, la *Southern African Development Community* – SADC et le *African*

Growth Opportunity Act-AGOA), de nombreux traités bilatéraux de non-double imposition, des investissements étrangers (notamment de la Chine, de l'Inde et de l'Europe), une politique économique libérale (franchise d'impôts, libre rapatriement des fonds, absence de contrôle des changes...) et délibérément interventionniste, des infrastructures physiques et de communication de qualité ainsi que l'exercice efficace de la démocratie et la stabilité politique. À part la mention d'une gouvernance prudente et interventionniste (Subramanian et Roy, 2003), aucun travail systématique n'a été réalisé sur les facteurs endogènes favorisant la dynamique économique.

Endogénéisation des dynamiques économiques

La première piste que nous proposons de poursuivre est celle de l'endogénéisation des dynamiques économiques. Comme déjà évoqué, le taux du capital local de la ZF fut important dès ses débuts, bien plus que dans d'autres pays émergents, tels que le Taiwan ou la Corée du Sud (Dimou et Schaffar, 2005, p. 17). À partir des années 1990, de grandes sociétés locales, principalement franco-mauriciennes, rachètent de nombreuses usines étrangères délaissées et passent à la production de textiles de qualité pour des grandes marques telles que *Hugo Boss*, *Ralph Laureen* et *Calvin Klein*. Cette stratégie est accompagnée par la concentration des unités nécessitant un savoir-faire qualifié (design, finissage, vente) à l'île Maurice et par la délocalisation des unités de production demandant une main-d'œuvre bon marché vers Madagascar. C'est le géant local *Floréal Knitwear* de la société CIEL qui avait fait le premier pas à partir de 1989, et il est suivi par d'autres firmes mauriciennes plus tard. En pratiquant ce « saut de grenouille » (*leap frogging*), typique pour les entreprises du textile et d'habillement, parallèlement à une spécialisation et une intégration verticale (création de filatures) sur place, ils parviennent à répondre à la demande européenne et américaine : petites séries, livraison rapide, bonne qualité.

Ces démarches sont soutenues par les institutions (para)publiques locales passant alors d'un rôle d'orientation et de pilotage à celui de facilitateur du partage de compétences entre acteurs locaux : aux organismes de longue date, tels que la *Export Processing Zone Development Authority* (EPZDA), s'ajoutent aujourd'hui un institut textile pour le design (*Clothing Technology Center*), un système d'échange d'informations entre producteurs (*Electronic Data Interchange*) et un système de gestion globale de qualité (*Total Quality Management*), conforme aux normes ISO 9001.

Ces stratégies des acteurs privés et publics illustrent la capacité du territoire mauricien à « endogénéiser son développement économique » (Courlet, 2008). Elle s'accompagne aussi de l'appropriation du savoir-faire et de la technologie importés de l'extérieur. Il faut tout de même mentionner que ces dynamiques au sein de la ZF se faisaient au détriment d'une bonne partie des entreprises de sous-traitance, indo-mauriciennes en majeure partie. Elles manquaient de capital et de savoir-faire pour pouvoir s'adapter aux nouvelles conditions (Koop, 2004).

Quant au secteur du tourisme, plus de 90 % des investissements dans l'hôtellerie provenaient dès le début des sociétés franco-mauriciennes (Grégoire, 2008). Les acteurs privés locaux sont aussi présents dans les NTIC, la cybercité hébergeant environ 30 % d'entreprises mauriciennes, devancées seulement par les entreprises françaises (41 %) et loin devant les firmes indiennes (8 %) (Grégoire, 2006). La participation locale est donc exceptionnellement forte pour un pays des Suds. Elle est dominée par les sociétés franco-mauriciennes, mais les autres communautés ont aussi leur part parmi les grands, comme le montre l'évaluation de l'origine des chefs d'entreprise des cent entreprises les plus importantes par leur chiffre d'affaires (tableau 1).

Tableau 1 : Origine des chefs d'entreprise des 100 firmes les plus importantes de l'île Maurice.

Origine	Part (en %)
Franco-mauricienne	50
Sino-mauricienne	15
Étrangère	15
Indo-mauricienne (musulmane)	10
Indo-mauricienne (hindoue)	5
Étatique	5
Total	100

Source : Koop, 2009, d'après *Business Magazine*, 2006.

C'est l'analyse de la proximité sociale qu'entretiennent ces différentes communautés ethniques qui livrera, par la suite, des éléments explicatifs de leur succès économique.

Proximités sociales dans un pays multiculturel

Une des prémisses du modèle du développement territorial est la proximité territoriale dans sa dimension géographique, institutionnelle et sociale. L'existence d'une proximité d'ordre institutionnelle a déjà été évoquée pour l'exemple de la ZF. Les autres secteurs économiques aussi sont accompagnés – et ce de manière proactive – par de multiples institutions publiques, paraétatiques et privées, tels que le Mauritius Sugar Industry Research Institute (MSIRI) ou l'Association des hôteliers et restaurateurs de l'île Maurice (ARHIM). Tout comme les organismes opérant pour la ZF, celles-ci se révèlent être productrices de principes de comportement collectif et facilitatrices des échanges, aussi bien au sein des communautés de producteurs qu'avec l'extérieur.

Une particularité de ce pays multiculturel est que les acteurs privés des différentes communautés fonctionnent encore aujourd'hui en vase clos, sans grandes interactions entre eux (Koop, 2009, p. 36). Deux types de proximité sociale favorisant les activités économiques se laissent alors distinguer : la proximité organisationnelle au sein du groupe franco-mauricien et un type particulier de proximité relationnelle chez les commerçants d'origine indienne et chinoise : celui des acteurs économiques avec leurs pays d'origine.

Proximité organisationnelle

Les causes de la réussite de l'oligarchie sucrière franco-mauricienne ne se trouvent pas que dans son capital financier important, mais aussi et surtout dans la qualité de leurs relations et coopérations. Les grandes sociétés franco-mauriciennes contemporaines fondent leur histoire sur des relations familiales datant de deux siècles. Citons en exemple les familles *Lagesse* et *Dalais*, propriétaires de plantations sucrières voisines, réunissant leurs terres et capital à partir du XVIII^e siècle, et établissant des stratégies communes de centralisation et de modernisation afin de rester compétitives sur le marché du sucre. Ce type de regroupement d'intérêts entre familles fut à l'origine de la création de toutes les sociétés franco-mauriciennes. Ces organismes sont basés sur la confiance mutuelle. Elles permettent l'échange, l'entre-aide, la convergence des intérêts. C'est au sein de ces sociétés que depuis des siècles se forment les projets d'avenir. Leurs formes, gabarits et noms changent selon les intentions et projets, mais les familles restent : en particulier les *Dalais*, *Espitalier-Noël*, *Lagesse* et *de Spéville* ont réussi à réunir et optimiser ainsi leur capital économique, social et culturel et à contrôler une partie importante de l'économie du pays.

Au-delà des frontières nationales, des sociétés franco-mauriciennes sont devenues des véritables *regional players* dans la région Afrique-Océan indien, investissant principalement à Madagascar, aux Seychelles et en Mozambique dans la production sucrière, le textile et le tourisme (Koop, 2004). Or, le cœur de leurs activités reste remarquablement centré sur l'île Maurice. Ce fait ne peut pas être expliqué sans référence à l'attachement de cette communauté au territoire mauricien. En effet, la reprise des usines textiles étrangères dans un contexte extrêmement difficile fut à haut risque et n'est donc pas qu'une stratégie purement rationnelle. Boudet et Peghini (2008) expliquent ce dévouement par « la mytho-histoire de la période française », qui fait pour les familles franco-mauriciennes « fonction de justification/légitimation de leur contribution » au développement de leur île. Étant à l'origine de l'économie mauricienne, ayant fait venir d'autres populations de divers continents, et sortant d'un système sucrier marqué par un fort paternalisme envers leurs employés, ces familles ne sont pas seulement attachées à leur terre patrie, mais ont aussi fait preuve d'un sentiment de responsabilité envers la population qui, durant les quatre dernières décades, a dû s'adapter successivement à un régime industriel fordiste, puis à la tertiarisation et la quaternisation de l'économie. Nous avons donc ici l'exemple

d'une proximité organisationnelle à laquelle nous pouvons attribuer le statut de ressource productive, telle que définie par Putnam (2000). Ce socio-système est marqué par un fort ancrage territorial qui devrait être considéré comme un des facteurs explicatifs ayant permis de maintenir une dynamique endogène, voire d'endogénéisation de dynamiques extérieures.

Exploitation des proximités culturelles

Les entrepreneurs des communautés indienne et chinoise n'ont pas établi de telles proximités organisationnelles. Certes, ils peuvent s'appuyer sur des organismes encadrants, tels que la *Mauritius Bank of Development* (MBC), dans les mains de la bourgeoisie indo-mauricienne, et diverses chambres de commerce, mais ils sont loin d'avoir créé des synergies produisant autant d'externalités que les familles franco-mauriciennes. Ils ont capitalisé par contre la proximité culturelle avec leurs pays d'origine, en transformant celle-ci dans des proximités relationnelles. Ces groupes sont surtout actifs dans le commerce depuis leur arrivée à l'île Maurice. Soutenus respectivement par la *Chinese-*, la *Hindu-*, la *Tamil-* et la *Muslim Business Chamber*, ils ont préservé et étendu leurs relations de confiance avec des entrepreneurs chinois, hongkongais, indiens et pakistanais ainsi qu'avec la diaspora de leurs communautés dans d'autres pays. Les chambres de commerce aident à tisser et renforcer ces relations en envoyant et recevant régulièrement des délégations de prospection – des pays d'origine et aussi bien que de ceux accueillant les diasporas (Koop, 2009, p. 37). Seule la communauté créole, coupée de tout lien avec ses terres natales lors de l'esclavage, et ne disposant pas de capital, ni économique, ni social, ni culturel suffisant, n'a pas pu établir de proximités sociales au profit d'une participation active aux dynamiques économiques.

Divers travaux ont déjà soulevé les externalités positives créées par l'exploitation de la co-ethnicité (Rauch, 1999) : la langue commune et les liens coloniaux favorisent indéniablement l'accès aux sources d'informations locales et la transmission d'informations utiles. Cette proximité culturelle est aussi pleinement exploitée par l'État mauricien. Les gouvernements successifs entreprennent régulièrement des visites en Inde, en Chine, en Europe et en Afrique en soulignant dans leurs discours officiels, les liens culturels entre l'île Maurice et le pays visité (Osman, 2004). Il est difficile d'évaluer l'impact de cet élément d'ordre plutôt émotionnel, mais le rappel d'une proximité culturelle ne peut que favoriser les échanges et collaborations. Pouvoir « jouer cette carte » sur divers continents est un atout considérable.

La spécification territoriale

L'analyse, à l'échelle méso, des différentes formes de proximité territoriale s'est avérée importante afin de comprendre l'efficience et l'efficacité du système productif mauricien. Or, elle ne suffit toujours pas à expliquer son succès dans un environnement hautement concurrentiel. Sucre, textile, *offshore banking*, centres

d'appel ou encore tourisme de luxe : les biens et services produits sont génériques, aux premiers abords, et semblent peu basés sur des ressources endogènes et spécifiques. Bien des territoires permettent à des entreprises de produire les mêmes, et ce à des prix inférieurs. Ce dernier chapitre se penchera sur la question d'une éventuelle spécificité des produits, susceptibles d'expliquer le maintien de la compétitivité et ainsi de la stabilité économique du pays.

Spécification à travers la combinaison de ressources locales

Si, dans la plupart des cas, les produits en tant que tels ne peuvent pas être considérés comme étant spécifiques au territoire mauricien, les acteurs locaux s'efforcent depuis peu de valoriser des ressources territoriales qui, seules ou combinées à d'autres, permettent la création de produits spécifiques, dépendants du contexte territorial et non reproductible ailleurs. Ainsi, la situation géographique de l'île Maurice entre l'Asie et l'Afrique est exploitée pleinement et combinée à d'autres particularités locales. Le centre *offshore* et la bourse mauricienne bénéficient de la position particulièrement favorable entre les fuseaux horaires européens et asiatiques, autorisant les agents boursiers à agir simultanément sur les marchés des deux continents. La combinaison particulière que constitue le passage du câble transcontinental de haut débit reliant l'Europe, l'Afrique et l'Asie, le bon niveau d'éducation et le bilinguisme de sa population a favorisé l'attractivité du site mauricien pour les centres d'appel et autres services NTIC. Ainsi, des sociétés indiennes anglophones ont pu pénétrer les marchés francophones en exploitant le bilinguisme – résultat de l'histoire coloniale unique – de leurs employés mauriciens. Ce passage d'un service générique vers un service plus spécifique a clairement créé un avantage comparatif.

Spécification à travers des stratégies de patrimonialisation

C'est surtout l'analyse du domaine du tourisme qui met en lumière un passage de stratégies d'imitation à la spécification. L'effort récent des sociétés franco-mauriciennes d'augmenter l'attractivité touristique du site mauricien va de pair avec la mise en valeur du patrimoine de l'époque coloniale. Des anciennes usines sucrières ont été transformées en musée (*Beau Plan*), des vieilles maisons coloniales en restaurants (*St Aubin*). Les agences touristiques proposent des parcours thématiques incluant des visites de ces éléments patrimoniaux (*L'aventure du sucre, La route du thé, La route de la vanille*). Il est intéressant de voir que cette stratégie inclut même ce que l'on peut bel et bien appeler l'invention de la tradition. Bien que des distilleries de rhum existaient à Maurice, leur qualité fut médiocre et n'avait jamais atteint celle des rhums des Caraïbes, ni de leur voisin, l'île de la Réunion. Dans un effort conjoint et dans le délai de quelques années seulement, les rhumeries de *St Aubin* et de *Chamarel* ont su améliorer, spécifier et commercialiser le rhum de manière si efficace que désormais, il s'est hissé au rang des premiers produits locaux achetés par les touristes et fait partie

de l'image de Maurice en tant qu'île tropicale. D'autres tentatives de mise en valeur non de ressources véritablement locales, mais susceptibles d'être perçues par l'extérieur comme endogènes (africaines en occurrence), ne manquent pas. Ainsi, un petit parc d'oiseaux a été récemment transformé en zoo africain, en important des animaux en provenance d'Afrique du Sud (tigres, lions, girafes, koudous, impalas, daims, oryx), et proposant des safaris en *quad* aux touristes (*Casela World of Adventures*).

Ces exemples illustrent des processus de spécification en cours, à des degrés plus ou moins importants. Dans tous les exemples, des ressources latentes sont activées et transformées en ressources territoriales spécifiques (voir Gumuchian et Pequeur, 2007). Bien que difficilement mesurable et quantifiable, cette création récente d'avantages comparatifs par la spécification devrait permettre, en partie, de comprendre le maintien de la compétitivité de l'économie mauricienne après la première phase de décollage.

Conclusion

Cette étude tentait d'appliquer une grille de lecture « territoriale » à une réalité qui ne s'y prête pas à première vue. L'utilisation des outils d'analyse du modèle de développement territorial au cas mauricien s'est avérée étonnamment pertinente. En portant résolument le regard vers les dynamiques territoriales à l'œuvre, elle a permis de révéler des facteurs déterminants de l'émergence de ce pays non discutés jusqu'à présent. En effet, les causes de sa stabilité économique vont bien au-delà de la seule capacité à attirer des investisseurs et d'héberger des enclaves déterritorialisées de l'économie mondiale par le biais d'une politique libérale et stable.

Suivre la piste de l'endogénéisation de l'économie a permis d'aller au-delà du simple constat d'un investissement local croissant, basé sur du capital financier. Elle a aussi révélé, à travers l'exemple de la ZF, les capacités d'appropriation de technologie et de savoir-faire exogènes. C'est alors l'analyse de la proximité territoriale qui a permis de comprendre toute la puissance de cette dynamique d'endogénéisation, puis de consolidation, d'expansion et de passage à de nouveaux secteurs. Dès ses débuts, la forte proximité organisationnelle au sein de la communauté franco-mauricienne constitue un ressort essentiel de l'émergence. Quant à la proximité institutionnelle, elle se caractérise non seulement par un accompagnement efficace des acteurs économiques par des organismes publics et paraétatiques, mais aussi par l'anticipation et la stimulation à l'adaptation aux changements des conditions externes sur le marché mondial. La proximité culturelle présente un cas particulier dans le cas de l'île Maurice. Elle est moins exploitée au sein du territoire, mais les communautés indo- et sino-mauriciennes la déploient pleinement dans la création de réseaux de confiance avec des entrepreneurs extérieurs culturellement proches. Le regard résolu sur les dynamiques endogènes a été complété par la recherche d'une éventuelle spécification territoriale des produits. Et en effet, il a pu être démontré que dans le contexte récent de

perte de compétitivité, les acteurs économiques recherchent la mise en valeur de ressources territoriales, permettant une spécification des biens et services offerts sur le marché mondial.

En résumé, l'analyse des stratégies des acteurs locaux, de leurs collaborations et cooptations, de leurs efforts conjoints de valoriser des ressources territoriales permet de livrer des explications pertinentes à la question de ce qui a permis la stabilité de l'émergence de ce pays dans un contexte fortement concurrentiel. Il paraît même que le « miracle » mauricien ne se laisse pas expliquer sans une telle approche territoriale. Bien évidemment, elle ne peut pas constituer une grille de lecture exclusive, étant donné la dépendance du pays des aléas du marché mondial, d'accords commerciaux négociés et d'investissements étrangers. Or, la recherche plus systématique de facteurs territoriaux endogènes mérite à dépasser le cas d'étude de l'île Maurice et à être appliquée d'avantage à l'étude contemporaine des pays émergents.